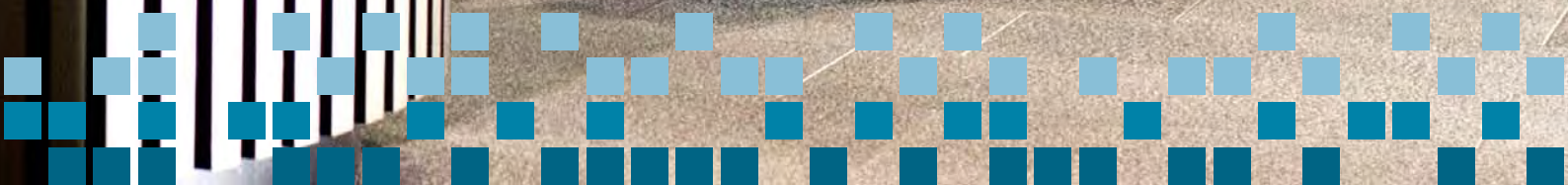


RESUMÉ AF ÅRSRAPPORT **2012**



Kære læser

Efter to år med flot vækst i såvel omsætning som indtjening blev koncernens fremgang i 2012 mere afdæmpet. Udviklingen er måske ikke så overraskende endda, når der tages i betragtning, at vi i 2010 og 2011 samlet set formåede at levere en stykvækst på næsten 30 % i engrossalget af egenproducerede høreapparater i et marked, der blot voksede 3-4 % årligt i perioden.

Den flotte udvikling siden begyndelsen af 2010 kan uden tvivl tilskrives den markante styrkelse af Oticons produktprogram, der blev sat i gang med lanceringen af Premium-familien Oticon Agil, og som ligeledes markerede begyndelsen på en ny platforms- og produktcyklus. Den stærke salgsfremgang førte til, at vi i 2010 og 2011 samlet set forøgede koncernomsætningen med mere end DKK 2,3 mia. og på den baggrund kunne levere en EBIT-fremgang på omkring DKK 300 mio. i hvert af de to år.

2012 var således det tredje år med den succesrige RISE 2-platform, men også et år, hvor vi havde særligt fokus på at færdiggøre den næste teknologiske platform og dermed blive klar til endnu en række banebrydende produkter startende med Premium-familien Oticon Alta i januar 2013. Med kun få produktnyheder i det forgangne år, svære sammenligningstal og øget pris-konkurrence stod vi derfor over for særlige udfordringer i 2012, og derudover bød året – og specielt andet halvår – på vanskelige markedsvilkår i flere lande.

Miksforskydninger i markedet i nedadgående retning, blandt andet drevet af et stærkt produktudbud i midt- og lavprissegmenterne hen imod slutningen af de enkelte producenters produktcykler, var medvirkende til at sætte høreapparatmarkedets gennemsnitlige salgspris under pres i det forgangne år. Samtidig oplevede vi ændringer i tilskudssystemer og aggressive licitationsforløb, som ligeledes påvirkede priserne i ugunstig retning.

For året som helhed opnåede vi en stykvækst i koncernens engrossalg af høreapparater, som netop oversteg markedsvæksten, men vi har som bekendt langt større ambitioner: Med lanceringen af en helt ny teknologisk platform kaldet Inium i begyndelsen af januar samt introduktionen af den lovende Premium-familie Oticon Alta har vi således netop taget hul på den næste platforms- og produktcyklus, som uden tvivl vil skabe fornyet momentum for koncernen i 2013. Den første feedback på Alta fra såvel forhandlere som slutbrugere har været overordentlig positiv, så jeg er ikke i tvivl om, at vi igen i 2013 vil være i stand til at tage markedsandele.

I Oticon Medical fortsætter vi med at vinde markedsandele på markedet for benforankrede høreløsninger. Baseret på et særdeles konkurrencedygtigt produktprogram og en intens dialog med kirurger over det meste af verden har Oticon Medical på ganske få år erobret en fjerdedel af verdensmarkedet. Personligt finder jeg det vanskeligt ikke at blive begejstret over Oticon Medicals betydelige vækstmuligheder – på både kort og lang sigt.

Med knap en fjerdedel af verdensmarkedet baseret på tre stærke brands vil høreapparater også i de næste mange år være koncernens klart største forretningsaktivitet. Og hvis vi fortsat gør det godt inden for benforankrede høreløsninger, vil Oticon Medical i de kommende år kunne fortsætte med at udbygge sin position. Med til billedet hører naturligvis også, at koncernen tillige har etableret sig som verdens førende og absolut største producent af diagnostisk udstyr til audiologisk brug. Med branchens bredeste vifte af brands og produkter samt en global markedsandel, der nu nærmer sig 40 %, fremstår Diagnostiske Instrumenter stærkere end nogensinde før – solidt understøttet af de senere års køb af distributionsaktiviteter i USA.

“For året som helhed opnåede vi en stykvækst i koncernens engrossalg af høreapparater, som netop oversteg markedsvæksten, men vi har som bekendt langt større ambitioner”

Samlet set er jeg derfor overbevist om, at vi i kredsen af høreapparatproducenter er særdeles godt positioneret både i relation til den aktuelle konkurrencesituation og i forhold til at kunne levere vækst

og tage markedsandele på længere sigt. Vores evne til at udnytte teknologier, viden og knowhow på tværs af koncernens tæt knyttede – men alligevel meget forskellige – forretningsaktiviteter er og vil også fremover være central for vores succes. Ligeledes er det afgørende, at vi hele tiden er forandringsparate, således at vi sikrer, at vi overalt i koncernen og til enhver tid er organiseret på den bedste og mest effektive måde – ikke mindst under de givne markedsvilkår, som er præget af øget konkurrence og prispres.

Her til sidst vil jeg gerne benytte lejligheden til at takke alle vores dygtige og engagerede medarbejdere i hele verden. For nogle år siden fik vi sammen bragt koncernen tilbage på vækstsporet, og også i 2012, hvor markedsforholdene har været vanskeligere, end vi er vant til, har alle ydet en ekstraordinær indsats. Ikke kun i 2013, men i høj grad også i de kommende år, bliver der qua vores mange nye produkter, initiativer og vækstmuligheder fortsat brug for masser af engagement og viljen til at yde en ekstra indsats. Det er ikke mindst medarbejdernes fortjeneste, at William Demant-koncernen anno 2013 fremstår blandt branchens stærkeste og mest konkurrencedygtige aktører.

Niels Jacobsen
Adm. direktør

HOVED- OG NØGLETAL – DKK

	2012	2011	2010	2009	2008
RESULTATPOSTER, DKK MIO.					
Nettoomsætning	8.555	8.041	6.892	5.701	5.374
Bruttoresultat	6.127	5.777	4.959	4.035	3.725
Forsknings- og udviklingsomkostninger	652	633	615	576	533
EBITDA	1.920	1.942	1.654	1.341	1.217
Afskrivninger m.v.	267	233	224	192	174
Resultat af primær drift (EBIT)	1.653	1.709	1.430	1.149	1.042
Finansielle poster, netto	-132	-103	-116	-94	-139
Resultat før skat	1.521	1.606	1.314	1.055	903
Årets resultat	1.151	1.199	988	795	682
BALANCEPOSTER, DKK MIO.					
Netto rentebærende gæld	1.804	1.548	1.869	1.575	1.908
Aktiver	8.777	7.646	6.786	4.626	3.914
Egenkapital	4.059	3.304	2.443	1.302	532
ØVRIGE HOVEDTAL, DKK MIO.					
Investeringer i materielle aktiver, netto	310	382	251	181	196
Pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO)	1.272	1.381	826	950	828
Frie pengestrømme	782	895	494	656	588
Antal medarbejdere (gennemsnitligt)	8.025	7.392	6.318	5.674	5.383
NØGLETAL					
Bruttomargin	71,6 %	71,8 %	71,9 %	70,8 %	69,3 %
EBITDA-margin	22,4 %	24,2 %	24,0 %	23,5 %	22,6 %
Overskudsgrad (EBIT-margin)	19,3 %	21,3 %	20,7 %	20,2 %	19,4 %
Egenkapitalens forrentning	31,8 %	41,7 %	49,5 %	87,2 %	162,9 %
Egenkapitalandel	46,2 %	43,2 %	36,0 %	28,1 %	13,6 %
Resultat pr. aktie (EPS), DKK*	20,2	20,6	16,9	13,6	11,6
Pengestrømme fra driftsaktiviteter pr. aktie (CFPS), DKK*	22,3	23,7	14,1	16,3	14,1
Frie pengestrømme pr. aktie, DKK*	13,7	15,4	8,5	11,2	10,0
Udbytte pr. aktie, DKK*	0	0	0	0	0
Indre værdi pr. aktie, DKK*	71,2	56,7	41,9	22,3	9,2
Price earnings (P/E)	24	23	24	29	19
Børskurs pr. aktie, DKK*	484	478	414	393	218
Markedsværdi korregeret for egne aktier, DKK mio.	27.419	27.397	24.173	22.894	12.718
Gennemsnitligt antal aktier i omløb, mio.	57,02	58,24	58,35	58,31	58,77

De anførte nøgletal er beregnet i henhold til "Anbefalinger & Nøgletal 2010" fra Den Danske Finansanalytikerforening. Frie pengestrømme er beregnet som summen af pengestrømme fra drifts- (CFFO) og investeringsaktiviteter (CFFI) før køb af virksomheder, andele og aktiviteter. I forbindelse med opgørelsen af egenkapitalens forrentning er den gennemsnitlige egenkapital beregnet under hensyntagen til det løbende køb af egne aktier.

*Pr. aktie a nominelt DKK 1.

Koncernen realiserede i 2012 en stigning i omsætningen på godt 6% og et fald i resultat af primær drift (EBIT) på 3%. Dermed levede koncernen op til de senest udmeldte forventninger, omend udviklingen i 2012 ikke helt kom på omgangshøjde med vores sædvanlige formåen. Høje sammenlignings-tal og et ugunstigt miks af produkter og distributionskanaler har været medvirkende årsager hertil. Desuden udviklede høreapparatmarkedet sig mindre gunstigt i flere lande, blandt andet som følge af et øget udbud af attraktive produkter i lav- og mellempriisegmenterne. Den afdæmpede udvikling i 2012 skal endvidere ses i lyset af betydelig fremgang i såvel omsætning som indtjening i de forudgående tre år. Således har vi – trods nedgangen i resultat af primær drift (EBIT) i 2012 – ikke desto mindre set en forøgelse af EBIT på 16% siden 2010.

Koncernens salg var i 2012 positivt påvirket af akkvisitioner og valutakurser med hver omkring 3%, hvilket sammen med en beskeden organisk vækst bragte omsætningen op på DKK 8.555 mio. Resultat af primær drift (EBIT) androg DKK 1.653 mio. svarende til en overskudsgrad på 19,3%, og indtjening pr. aktie (EPS) androg DKK 20,2. Efterårets overgang til konsignationslagre i det offentlige system i Norge og koncernens praksis med at indregne tab og gevinster på valutatermins-kontrakter som en del af omsætningen har påvirket såvel omsætning som resultat af primær drift (EBIT) negativt.

For 2012 vurderes den globale stykvækst i høreapparatmarkedet at have ligget på 2-3%, og salget af høreapparater vurderes at være nået op på godt 10 millioner styk. Den generelle økonomiske afmatning, et mindre attraktivt produktmiks, øget priskonkurrence samt struktur- og tilskudsændringer på en række europæiske markeder resulterede imidlertid i en flad til svagt negativ omsætningsudvikling for industrien forud for rækken af højprislanceringer i slutningen af 2012 og begyndelsen af 2013.

Også i 2012 formåede vi at levere en stykvækst i engrossalget af høreapparater, der oversteg markedsvæksten, mens salget målt i værdi imidlertid ikke udviklede sig tilsvarende positivt. Samlet set genererede høreapparatforretningen en omsætningsvækst på 5%, hvilket var drevet af valutakursændringer og akkvisitioner. 2012 blev således en smule mere udfordrende end ventet ved årets begyndelse, og koncernen var hen imod slutningen af året mærket af behovet for en fornyelse af Oticons udbud af højprisapparater.



Med koncernens lancering af Oticon Alta i januar 2013 er Oticon i fuld gang med salget af sit første høreapparat baseret på den nye Inium-plattform, der har muliggjort et helt nyt antifeedbacksystem og en lang række nye audilogiske funktionaliteter. Oticon Alta vil desuden i endnu højere grad, end det har været muligt med tidligere produkter, kunne programmeres til den enkelte brugers behov og præferencer. De første reaktioner fra såvel forhandlere som brugere har været særdeles positive, så Oticon har store forventninger til også i de kommende år at kunne levere markedets stærkeste audilogiske produkter baseret på Inium-plattformen.

Med udgangspunkt i introduktionen af den succesfulde Chronos-familie i en RITE-udgave (*Receiver-In-The-Ear*) fortsatte Bernafon sin flotte fremgang i 2012, og Sonics positive udvikling blev understøttet af lanceringen af RITE-apparatet Flip i slutningen af 2011. Hen imod slutningen af 2012 introducerede Sonic tillige en helt ny produktfamilie under navnet Bliss, som er tilgængelig i to prisvarianter i de højere priskategorier.

Oticon Medical oplevede i 2012 igen flot salgsvækst i alle regioner og tager fortsat markedsandele. En høj grad af pålidelighed, et attraktivt og brugervenligt design samt unikke audilogiske fordele har alle medvirket til at sikre, at Oticon Medical på ganske kort tid har udviklet sig til en markant spiller på sit felt. Introduktionen af et nyt og innovativt implantatsystem har ligeledes været en vigtig vækstfaktor i 2012.

Diagnostiske Instrumenter opnåede i 2012 en tilfredsstillende vækst på godt 18% i lokal valuta, hvoraf 2 procentpoint var organisk vækst. Den tilkøbte vækst relaterer sig primært til købet af distributionsaktiviteter i USA samt til opkøb af tre producenter af diagnostisk udstyr i 2011 og 2012, nemlig Micromedical, MedRx og Sensory Devices. Diagnostiske Instrumenter har over en årrække opbygget en stærk markedsposition inden for de fleste produktkategorier og dækker med sin multibrandstrategi alle væsentlige kundesegmenter i alle vigtige geografiske regioner.

Personlig Kommunikation realiserede i 2012 en vækst på 5% i lokal valuta. Omsætningsfremgangen kan primært tilskrives en pæn vækst i Sennheiser Communications, som blandt andet er drevet af fremgang i pc- og mobiltelefonsegmenterne. I samme periode opnåede Phonic Ear og FrontRow en mindre fremgang i et fortsat vanskeligt marked.

Forretningsvilkår

Generelt om høreapparatmarkedet

Også i 2012 viste høreapparatmarkedet positiv stykvækst, selvom generel økonomisk afmatning, et mindre attraktivt produktmix og øget priskonkurrence vurderes at have resulteret i en flad til svagt negativ omsætningsudvikling for industrien forud for rækken af højprislanceringer i slutningen af 2012 og begyndelsen af 2013. Det er imidlertid stadig vores opfattelse, at de faktorer, der driver markedsvæksten, herunder den øgede ældrebefolkning, er intakte, og at udviklingen også fremadrettet kun vil være påvirket af konjunktursving i begrænset omfang.

Væksten i USA under historisk niveau

Med en stykvækst på 3 % i 2012 lå væksten på det amerikanske marked, som er verdens største enkeltmarked for høreapparater, i midten af vores forventninger om en global vækst for året på 2-4 % og kun en smule under det historiske niveau for dette marked. Efterspørgslen fra Veterans Affairs (VA), som repræsenterer den offentlige del af det amerikanske marked, lå med en vækst på godt 3 % en smule over væksten i den kommercielle del af det amerikanske marked.

Afmatning i europæisk vækst

Oven på en europæisk stykvækst i 2011, som overgik vores forventninger, har vi i 2012 oplevet en vis afmatning. Den europæiske stykvækst på ca. 2 % for året ligger således en smule under den historiske markedsvækst, hvilket blandt andet skyldes ændringer i tilskudssystemet i Schweiz samt strukturelle ændringer i den offentlige høreforsorg i Norge. Den generelle økonomiske afmatning i Sydeuropa har ligeledes medført en vis købstilbageholdenhed, som har været medvirkende til en vis afmatning i salget i blandt andet Italien og Frankrig. Det er dog ikke vores opfattelse, at det europæiske efterspørgselsmønster har ændret sig grundlæggende, og blandt andet det tyske marked har vist en stykvækst på niveau med den europæiske markedsvækst.

Stabil vækst i Storbritannien

Såvel de britiske sundhedsmyndigheder (NHS) som det private marked i Storbritannien oplevede en pæn stykvækst i 2012, som samlet set nåede op på 5 %, hvilket overstiger den historiske vækst. Dog har der i løbet af året været visse udsving i efterspørgslen, da det samlede salg – og dermed væksten – i Storbritannien i nogen grad er påvirket af offentlige indkøb, som følger et cyklisk mønster, afhængigt af hvornår og i hvilket omfang eksisterende apparater udskiftes med nye.

Fortsat japansk vækst

Det japanske marked har gennem hele 2012 vist positive takter og har leveret vækst, der overstiger vores vækstforventninger til det globale høreapparatmarked. Det japanske marked er fortsat præget af en lavere penetrationsgrad end

de mest udviklede høreapparatmarkeder og synes derfor at rumme potentiale for fortsat vækst, der overstiger det globale niveau.

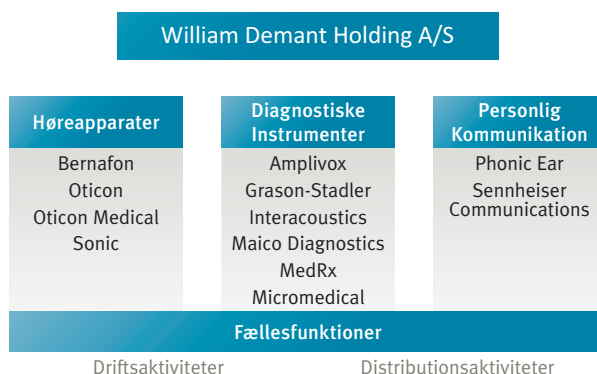
Global vækst og prisudvikling

For 2012 vurderes den globale stykvækst samlet set at have ligget på 2-3 %, og det er vores opfattelse, at salget af høreapparater nåede op på godt 10 millioner styk i 2012.

Ovenstående beskrivelse af markedsf forholdene vedrører stykudviklingen og er delvist baseret på tilgængelige statistikker fra en række hovedmarkeder, hvorimod den gennemsnitlige salgspris i højere grad er baseret på et skøn, da der kun er begrænset tilgængelig markedsinformation om priser og produktmix. Vi vurderer, at den gennemsnitlige salgspris i 2012 har udviklet sig negativt med 2-4 %, hvilket ikke kun skyldes et attraktivt udbud af midt- og lavprisprodukter, men også øget priskonkurrence i perioden op til lanceringerne af en række nye højprisprodukter. Med udgangspunkt i den estimerede stykvækst skønner vi derfor, at den samlede markedsvækst målt i værdi har udviklet sig fladt til svagt negativt.

Fokus på brugerens behov

Ved til stadighed at udvikle og levere mere og mere diskrete og brugervenlige løsninger bidrager høreapparatproducenterne betydeligt til at imødegå den stigmatisering, som mange hørehæmmede ser som den største barriere for at investere i et høreapparat og dermed få afhjulpel deres høretab. Det kosmetiske aspekt er dog kun en af forudsætningerne for at få en tilfreds bruger. Vigtigst er det stadig, at løsningen giver den hørehæmmede mulighed for at leve et aktivt liv og agere uhindret i sociale sammenhænge uanset alder og færdigheder. En af de største udfordringer i branchen er således at sikre den rette tilpasning af den rigtige høre løsning, således at brugeren får størst mulig glæde og gavn af sit apparat. Audiologer og høreapparattilpassere spiller altså en stadig vigtigere rolle i forholdet til slutbrugeren både før og efter tilpasningen og er med til at sikre, at slutbrugeren får størst mulig nytte af sit høreapparat og det trådløse tilbehør.



Høreapparater

Fortsat stigende markedsandel

I 2012 opnåede koncernen en stykvækst, som netop oversteg markedsvæksten. Struktur- og tilskudsændringer på en række europæiske markeder har endvidere haft en negativ indflydelse på den gennemsnitlige salgspris. Målt i værdi udviklede omsætningen i koncernens høreapparatforretning sig dog ikke tilsvarende positivt, hvilket skyldes en faldende gennemsnitlig salgspris drevet af miksforskydninger og skærpet priskonkurrence på flere markeder. Høreapparatforretningens vækst på 2 % i lokal valuta var drevet af akquisitioner. 2012 viste sig således at blive en smule mere udfordrende end ventet ved årets begyndelse, og koncernen var hen imod slutningen af året mærket af behovet for en ny højpriserfamilie fra Oticon for at kunne fortsætte den positive omsætningsvækst.

Oticons produkter og serviceydelser

De udfordrende markedsvilkår til trods kom Oticon fornuftigt igennem 2012 qua et komplet udbud af produkter baseret på RISE 2-plattformen samt fortsat fokus på at give koncernens kunder de bedste forudsætninger for at sælge de løsninger, der matcher slutbrugernes behov. De mange muligheder inden for brugertilpassede løsninger nødvendiggør et tæt samarbejde mellem producenten og høreapparattilpasseren for at sikre, at slutbrugeren ikke blot får den rigtige løsning, men også individuel tilpasning, således at brugeren får størst mulig gavn af høreløsningen. Vi har igen i 2012 gjort en stor indsats for at skabe værdifulde redskaber for høreapparattilpasseren, da det også fremadrettet er netop tilpasserens indsats, der vil være det vigtigste element for at opnå optimal udnyttelse af den sofistikerede teknologi, som Oticons høreapparater består af, og dermed tilfredshed hos slutbrugeren.

Oticons produktlanceringer

2012 bød på lanceringen af Oticon Intiga¹, der er et såkaldt IIC-apparat (*Invisible-Inside-the-Canal*), der sidder helt inde i øregangen og altså er usynligt. Koncernen har i det hele taget stærkt fokus på løsninger med klare audiologiske fordele, som skal sikre, at den mentale kapacitet, der kræves for at kunne høre og forstå et budskab i vanskelige lyttesituationer, holdes på et minimum, således at høreapparatbrugeren har mere energi til aktiv, social interaktion. Vi er af den overbevisning, at den bedste audiologi – og dermed det bedste høreapparat – hele dagen igennem skal sikre, at de lydindtryk, der skabes, er så naturlige som muligt, og at brugeren bevarer såvel sin retnings- som sin rumfornemmelse.

Med introduktionen af Oticon Alta i januar 2013 har koncernen lanceret sit første høreapparat baseret på den helt nye Inium-plattform, som blandt andet byder på en arbejdshukommelse, der er dobbelt så stor som i den tidligere platform. Baseret på den nye processor har Oticon introduceret et helt nyt antifeedbacksystem, som vil sætte nye standarder i branchen, og i det hele taget byder Alta på en lang række audiolo-

giske fordele, som gør det muligt at forbedre taleforståeligheden i de vanskeligste lyttesituationer betydeligt. Alta vil i endnu højere grad, end det har været muligt med tidligere produkter, kunne programmeres til den enkelte brugers behov og præferencer, hvilket vil give en helt ny brugeroplevelse, som ikke kun vil gøre tilvænningsprocessen for nye brugere lettere, men også betyder, at mere erfarne brugere vil opleve, at de i højere grad end tidligere er i stand til at tage aktivt del i samtaler i udfordrende lyttesituationer, og at de vil have mere mental energi til at leve et aktivt liv. I det hele taget er lanceringen af Alta et stort skridt hen imod vores fremmeste mål, nemlig at sikre bedre taleforståelighed, således at de hørehæmmede glemmer alt om deres udfordringer og kan agere på lige fod med normalthørende personer. Med Alta har Oticon endnu engang gjort brug af sin betydelige audiologiske viden til at levere mærkbare forbedringer til gavn for personer med nedsat hørelse.

I forbindelse med lanceringen af Oticon Alta i januar lancerede Oticon også sin nye generation af trådløse tilbehørsprodukter i ConnectLine-serien, hvis omdrejningspunkt er den nye Streamer Pro, der anvender en særdeles energieffektiv trådløs teknologi baseret på magnetisk induktion i kommunikationen mellem Streameren og høreapparatet, og som anvender den mere energikrævende 2,4 GHz-teknologi ved streaming mellem enheder over længere afstande. Den nye Streamer Pro byder på nyt design og et lavere batteriforbrug, og dertil kommer, at den er programmerbar, således at den kan tilpasses brugerens individuelle behov. Den nye Streamer Pro kan kommunikere med en meget bred vifte af Bluetooth-enheder, og de trådløse tilslutningsmuligheder er blevet udvidet med blandt andet FM-sender, telespole, IP-telefoni samt en ny og forbedret løsning til fastnettelefoner.

Alta var få uger efter lanceringen i januar tilgængelig på alle koncernens hovedmarkeder, i alle styles og i to forskellige prisvarianter. De første reaktioner fra såvel dispensere som brugere har været særdeles positive, og Oticon har store forventninger til også i de kommende år at kunne levere markedets stærkeste audiologiske produkter baseret på Inium-plattformen.

Fortsat fremgang for Bernafon

Med udgangspunkt i introduktionen af den succesfulde Chronos-familie i en RITE-udgave (*Receiver-In-The-Ear*) har Bernafon fortsat sin flotte fremgang i 2012 og styrket relationerne til sine samarbejdspartnere ved at tilbyde et meget komplet og attraktivt produktprogram til konkurrencedygtige priser med et forbedret produktmix til følge. I 2013 vil vi se en fortsat styrkelse af produktporteføljen, hvilket vil ruste Bernafon til at fortsætte væksten og tage yderligere markedsandele inden for de segmenter, hvor selskabet opererer.

Skærpet profil for Sonic

Sonic, som i slutningen af 2010 blev en del af William Demant-koncernen, har i 2012 været igennem en spændende udvikling og har under sloganet *"Everyday Sounds Better"* formået at skærpe sin profil, hvilket blandt andet blev understøttet af lanceringen af RITE-apparatet Flip i slutningen af 2011. Hen imod slutningen af 2012 introducerede Sonic en helt ny produktfamilie under navnet Bliss, som er tilgængelig i to prisvarianter i de højere priskategorier. Sonics styrkede produktprogram samt de forskellige tiltag, som er gjort for at vinde såvel eksisterende som nye kunders interesse og tillid, har båret frugt, og Sonic leverede på ny vækst i 2012. Med yderligere lanceringer samt etablering af Sonic-brandet på nye markeder vil 2013 ligeledes blive et spændende år for virksomheden, som fortsat vil have fokus på at være en dynamisk og innovativ samarbejdspartner under et stabilt ejerskab.

NHS og VA

Koncernens samarbejde med NHS i Storbritannien udviklede sig også positivt i 2012, og til trods for at NHS øgede antallet af leverandører ved den seneste udbudsrunde i 2010, formåede koncernen at øge salget af høreapparater til NHS og er således fortsat den største leverandør til de britiske sundhedsmyndigheder. Salget til amerikanske VA udviklede sig svagt negativt i det forgangne år, men med introduktionen af nye produkter ser koncernen frem til en styrkelse af dette samarbejde i 2013.

Detailaktiviteter

Med såvel organisk som tilkøbt vækst har koncernens detailaktiviteter samlet set udviklet sig positivt i 2012. Specielt på det nordamerikanske marked har koncernen genereret pæn vækst, mens en række europæiske markeder har udviklet sig mindre gunstigt. Set i forhold til den generelle markedsvækst i de lande, hvor koncernen opererer, har udviklingen i detailaktiviteterne i 2012 dog været ganske tilfredsstillende.

Fremgang i Oticon Medical

Oticon Medical oplevede i 2012 igen flot salgsvækst i alle regioner og tager fortsat markedsandele. En høj grad af pålidelighed, et attraktivt og brugervenligt design samt unikke audiologiske fordele, som allerede kendes fra Oticons traditionelle høreapparater, har været med til at sikre, at Oticon Medical på ganske kort tid har udviklet sig til en markant spiller inden for udvikling, produktion og salg af benforankrede høreoplysninger. Introduktionen af et nyt og innovativt implantatsystem, der sikrer bedre og hurtigere integration af selve implantatet, har været en vigtig vækstfaktor i 2012. Oticon Medical vil i det kommende år fortsætte den tætte dialog med kirurger og audiologer for også fremadrettet at kunne forenkle implementerings- og tilpasningsprocessen samt udbrede kendskabet til benforankrede høreoplysninger, der i øjeblikket har en lav penetrationsgrad på mange markeder.

Diagnostiske Instrumenter

Diagnostiske Instrumenter, der er global markedsleder inden for audiologisk udstyr, opnåede i 2012 en tilfredsstillende vækst på godt 18% i lokal valuta, hvoraf 2 procentpoint var organisk vækst. Den tilkøbte vækst relaterer sig primært til købet af distributionsaktiviteter i USA samt til erhvervelsen af tre producenter af diagnostisk udstyr i 2011 og 2012, nemlig Micromedical, MedRx og Sensory Devices. De senere års konsolidering i industrien betyder, at de fremtidige muligheder for opkøb er begrænsede, og fokus vil derfor være på at integrere og videreudvikle de selskaber, vi allerede har købt, og at fortsætte med at generere organisk vækst i den samlede diagnostiske forretning.

Forretningsaktiviteten består nu af seks audiometervirksomheder: Grason-Stadler (USA), Amplivox (UK), Maico (Tyskland og USA), MedRx (USA), Micromedical (USA) og Interacoustics (Danmark). Diagnostiske Instrumenter har over en årrække opbygget en stærk markedsposition inden for de fleste produktkategorier og dækker med sin multibrandstrategi alle væsentlige kundesegmenter i alle vigtige geografiske regioner.

Målt i værdi vurderes det samlede globale marked for diagnostisk udstyr at være vokset med 2% i 2012. Der har således ikke været tegn på stagnerende eller vigende vækst som følge af den globale makroøkonomiske afmatning, omend konkurrencen synes at være skærpet.

Personlig Kommunikation

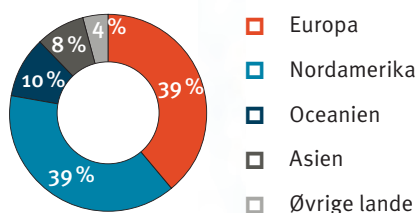
Personlig Kommunikation omfatter Phonic Ear (herunder FrontRow), som beskæftiger sig med hjælpemidler til hørehæmmede samt trådløse lydanlæg, og joint venture-selskabet Sennheiser Communications, der agerer i markedet for headset til såvel professionelle som private brugere inden for pc-, mobiltelefon- og CC&O-segmenterne (*Call Center and Office*).

Personlig Kommunikation realiserede i 2012 en vækst på 5% i lokal valuta. Omsætningsfremgangen kan primært tilskrives en pæn vækst i Sennheiser Communications, som blandt andet er drevet af fremgang i pc- og mobiltelefonsegmenterne. I samme periode opnåede Phonic Ear og FrontRow en mindre fremgang trods svære markedsvilkår.

Omsætningsfordeling

DKK mio.	2012	2011	Procentvis ændring	
			DKK	Lokal valuta
Høreapparater	7.410	7.075	5%	2%
Diagnostiske Instrumenter	844	686	23%	18%
Personlig Kommunikation	301	280	8%	5%
I alt	8.555	8.041	6%	3%

Omsætning fordelt på geografi



Forventninger til 2013

Introduktionen af Oticons nyeste højprisproduktfamilie Oticon Alta i januar 2013 markerer et betydeligt audiologisk løft, som giver flere fordele for såvel brugere som dispensere. Hjørnestenen i Oticon Alta er den nye Inium-platform, som markerer begyndelsen på en ny produktgeneration for koncernens største høreapparatbrand. De første tilbagemeldinger fra forhandlere og slutbrugere efter lanceringen har været positive og giver koncernen en tro på, at vi kan generere vækst og tage markedsandele i de kommende år – og således også i 2013.

Trods Oticon Altas kvaliteter og markedspotentialer vurderes det, at de aktuelle udsigter for det globale høreapparatmarked – og dermed for koncernen – er behæftet med større usikkerhed end sædvanligt grundet en række strukturelle faktorer, herunder vækst i markeder og distributionskanaler med lavere gennemsnitspriser. Hertil kommer usikkerhed som følge af ændringer i tilskudssystemer og offentlige indkøbsmønstre i en række lande. Ved årets begyndelse er det således koncernens bedste bud, at det globale høreapparat-

marked i 2013 vil udvise en beskeden positiv vækst opgjort i værdi.

Med udgangspunkt heri forventes den organiske omsætningsvækst i koncernens engrossalg af høreapparater i 2013 at overstige markedsvæksten med 3-5 procentpoint målt i lokal valuta, mens detailforretningen forventes at levere en organisk vækst på niveau med det underliggende marked. Det er vores forventning, at også Diagnostiske Instrumenter i 2013 vil vinde markedsandele på organisk vis i et marked, der ventes at udvise lav encifret vækst. Hertil kommer eventuelle valutakurseffekter.

Koncernens resultat af primær drift (EBIT) forventes i 2013 at overstige det realiserede niveau i 2012.

Koncernens effektive skattesats ventes i 2013 at andrage ca. 25 %, ligesom der forventes et investeringsomfang på samme niveau som i 2012.

Det er koncernens hensigt også i 2013 at erhverve egne aktier. Således vil aktietilbagekøbsprogrammet fortsat blive anvendt til at kanalisere koncernens overskydende pengestrømme tilbage til aktionærerne, og det tilstræbes, at koncernens netto rentebærende gæld forbliver på niveau DKK 1,5-2,0 mia. Tilbagekøbet vil i tråd med koncernens sædvanlige praksis løbende blive tilpasset akkvisitions- og investeringsomfanget.



Kapitalforhold

Den registrerede aktiekapital udgjorde pr. 31. december 2012 nominelt DKK 58.349.875 fordelt på lige så mange aktier a DKK 1. Aktierne, der ikke er inddelt i aktieklasser, oppebærer samme rettigheder.

William Demants og Hustru Ida Emilies Fond (Oticon Fonden) har oplyst, at den pr. 31. december 2012 direkte eller indirekte ejer ca. 55 % af aktiekapitalen, og har tidligere kommunikeret, at den tilstræber at fastholde en ejerandel på 55-60 % af William Demant Holdings aktiekapital. The Capital Group Companies, Inc. (herunder kunder, hvis porteføljer administreres af selskabet og dets direkte eller indirekte ejede selskaber) har meddelt, at de pr. 3. september 2012 besidder mere end 5 % af aktiekapitalen. Fidelity (FMR LLC med direkte og indirekte ejede selskaber) meddelte den 31. juli 2012, at de pr. samme dag havde reduceret deres ejerandel og herefter besidder under 5 % af aktiekapitalen.

Omkring 40 % af koncernens medarbejdere er aktionærer i selskabet. Samtlige medlemmer af bestyrelsen og direktionen er aktionærer i selskabet. Det samlede antal aktier ejet af medarbejdere og af medlemmer af bestyrelsen og direktionen udgør godt 1 % af aktiekapitalen.

Selskabet har i 2012 erhvervet 979.367 egne aktier for i alt DKK 497 mio. Der er i 2012 ikke gennemført udvidelser af selskabets aktiekapital. Ved udgangen af 2012 udgjorde beholdningen af egne aktier således 1.688.237 styk svarende til 2,9 % af aktiekapitalen. Bestyrelsen stiller på den kommende generalforsamling forslag om, at aktiekapitalen nedskrives med antallet af egne aktier pr. generalforsamlingsdatoen 9. april 2013.

Børsinformation

DKK	2012	2011	2010	2009	2008
Højeste kurs	597	495	480	396	478
Laveste kurs	451	352	352	167	158
Ultimokurs	484	478	414	393	218
Markedsværdi*	27.419	27.397	24.173	22.894	12.718
Gnsntl. antal aktier**	57,02	58,24	58,35	58,31	58,77
Antal aktier 31.12.**	56,66	57,64	58,35	58,35	58,31
Egne aktier 31.12.***	1,688	0,709	0	0,606	0,641

* DKK mio. ekskl. egne aktier.

** Mio. styk ekskl. egne aktier.

*** Mio. styk.

Specifikation af bevægelser på selskabskapitalen

DKK 1.000	2012	2011	2010	2009	2008
Aktiekapital 1.1.	58.350	58.350	58.956	58.956	60.986
Kapitalforhøjelse	0	0	0	0	0
Kapitalnedsættelse	0	0	-606	0	-2.030
Aktiekapital 31.12.	58.350	58.350	58.350	58.956	58.956

Bemyndigelser i forhold til aktiekapitalen

Generalforsamlingen har givet bestyrelsen bemyndigelse til at forhøje aktiekapitalen med indtil nominelt DKK 1.179.527 i forbindelse med udstedelse af medarbejderaktier til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, dog mindst DKK 1,05 pr. aktie a DKK 1. Bemyndigelsen gælder frem til 1. januar 2016. Til øvrige formål har bestyrelsen frem til 1. januar 2016 endvidere bemyndigelse til at forhøje aktiekapitalen med indtil DKK 6.664.384. Tegningskursen fastsættes af bestyrelsen.

Indtil næste ordinære generalforsamling er bestyrelsen bemyndiget til at lade selskabet erhverve egne aktier med en pålydende værdi af op til 10 % af aktiekapitalen. Købskursen må dog ikke afvige mere end 10 % fra den noterede kurs på NASDAQ OMX København.

Udbytteforhold

Bestyrelsen indstiller til den kommende generalforsamling, at der for regnskabsåret 2012 – i lighed med tidligere år – ikke udbetales udbytte. Bestyrelsen har tidligere besluttet, at selskabets betydelige pengestrømme fra driftsaktiviteter først og fremmest skal anvendes til investeringer og akquisitioner. Overskudslikviditet vil som udgangspunkt blive anvendt til løbende at købe selskabets egne aktier. Som tidligere omtalt tilstræber koncernen at have en netto rentebærende gæld på niveau DKK 1,5-2,0 mia. og forventer fremadrettet at anvende frie pengestrømme (fratrullet akquisitioner) til køb af egne aktier.

Insiderregler

Koncernens insiderregler og interne procedurer følger værdipapirhandelsloven, ifølge hvilken direktionen og bestyrelsen samt disses nærtstående er forpligtet til at oplyse selskabet om deres transaktioner med selskabets værdipapirer med henblik på efterfølgende offentliggørelse og samtidig indberetning til Finanstilsynet. I 2012 har der ikke været nogen meddelelser af denne type. Derudover har selskabet i sine interne regler valgt at operere med et insiderregister indeholdende et relativt stort antal personer, herunder ledende medarbejdere, som qua deres tilknytning til selskabet eventuelt besidder intern, kurspåvirkende viden om koncernens forhold. Personer, der er optaget i insiderregistret, kan kun handle med selskabets aktier i en periode på seks uger efter offentliggørelse af henholdsvis årsrapport og halvårsrapport til NASDAQ OMX København. Disse personer er ligeledes forpligtet til at oplyse selskabet om deres køb og salg af selskabets aktier.



STEFAN INGILDSSEN



SØREN B. ANDERSSON



MORTEN L. NIELSEN

IR-politik og investorinformation

Det er William Demant Holdings målsætning at sikre et højt og konsistent niveau af information til aktiemarkedets aktører med henblik på at skabe grundlag for en fair prisfastsættelse af selskabets aktier – en prisfastsættelse, der til stadighed afspejler koncernens strategi, finansielle formåen og forventninger til fremtiden. Informationsstrømmen skal medvirke til at reducere den virksomhedsspecifikke risiko, der er forbundet med at investere i selskabets aktier for derved at reducere virksomhedens kapitalomkostninger.

Målsætningen søges opfyldt ved til stadighed at give relevante, korrekte og fyldestgørende informationer i de af selskabet offentliggjorte meddelelser. Derudover opretholdes en aktiv og åben dialog med såvel analytikere som aktuelle og potentielle investorer. Via præsentationer, individuelle møder og deltagelse i investorkonferencer er det hensigten at opretholde en vedvarende dialog med et bredt udsnit af aktiemarkedets aktører. I 2012 blev der afholdt ca. 400 investormøder og præsentationer. Selskabet anvender tillige hjemmesiden www.demant.com som et redskab i kommunikationen med aktiemarkedet.

Investorer og analytikere kan desuden kontakte økonomidirektør Stefan Ingildsen, IR-chef Søren B. Andersson og IR Manager Morten Lehmann Nielsen på telefon +45 3917 7100 eller via e-mailadressen william@demant.com.

Selskabsmeddelelser i 2012

29. februar	Årsrapport 2011
14. marts	Indkaldelse til ordinær generalforsamling
11. april	Ordinær generalforsamling
10. maj	Periodemeddelelse, første kvartal 2012
16. august	Halvårsrapport 2012
7. november	Periodemeddelelse, tredje kvartal 2012
13. december	Finanskalender 2013

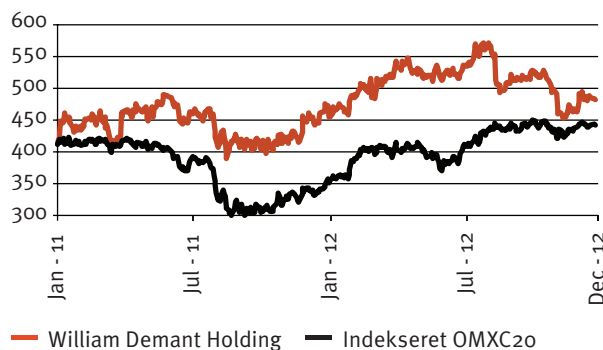
Finanskalender 2013

25. februar	Frist for optagelse af emner på dagsordenen for den ordinære generalforsamling
26. februar	Årsrapport 2012
9. april	Ordinær generalforsamling
7. maj	Periodemeddelelse, første kvartal 2013
14. august	Halvårsrapport 2013
5. november	Periodemeddelelse, tredje kvartal 2013

Generalforsamling

Der afholdes ordinær generalforsamling tirsdag den 9. april 2013 kl. 16.00 på selskabets adresse Kongebakken 9, 2765 Smørum.

Aktiekursudvikling



Det ligger dybt forankret i vores virksomhedskultur at stille høje krav til os selv, ligesom det er en del af vores fundament at sætte høje etiske standarder for vores måde at drive forretning på. Derfor er det også naturligt for os at tage de samfunds- og miljømæssige udfordringer op, der ligger inden for vores naturlige interessesfære.

Det sociale koncernregnskab og Global Compact

Det sociale koncernregnskab bliver udarbejdet i overensstemmelse med § 99 a i årsregnskabsloven. Det betyder, at vi er forpligtet til at redegøre for vores samfundsansvarlige aktiviteter og rapportere om forretningsstrategier og -aktiviteter, der omhandler menneske- og arbejdstagerrettigheder, miljø, antikorruption og klima.

Virksomheder, som har underskrevet FN's Global Compact og årligt indleverer deres fremskridtsrapport (*Communication of Progress*), efterlever automatisk loven, under forudsætning af at der i årsrapporten er en henvisning til, hvor informationerne er gjort offentligt tilgængelige. I 2010 tilsluttede vi os FN's Global Compact. I foråret 2011 afleverede vi vores første fremskridtsrapport for rapporteringsåret 2010, og i foråret 2012 afleverede vi vores anden rapport for rapporteringsåret 2011. Vores seneste rapport for rapporteringsåret 2012 er tilgængelig på Global Compacts hjemmeside på www.unglobalcompact.org/COP og på vores hjemmeside under *CSR*, *Downloads*: www.demant.com/downloads.cfm.

Ud over at sikre vores efterlevelse af § 99 a i årsregnskabsloven fungerer Global Compact som et anerkendt globalt rammeværktøj for yderligere systematisering og afrapportering af vores arbejde med ansvarlighed.

Miljøbevidstheden

Hvad angår måling og registrering af vores miljøaftryk, har vi desuden valgt at indberette til Carbon Disclosure Project (CDP). Det har vi gjort siden 2008, hvor vi har rapporteret om koncernens CO₂-udledninger og klimastrategi. I skrivende stund foreligger der ikke data for kalenderåret 2012, men ser man på udviklingen fra 2010 til 2011, er udledningen i de lande, hvor produktion finder sted, ifølge vores indrapportering til CDP kun steget med 4 % set i forhold til en omsætningsstigning på ca. 17 %. CO₂-udledningen pr. medarbejder er opgjort til 3,0 ton pr. år, hvilket er lavt for en produktionsvirksomhed. Det er desuden et fald på ca. 6 % fra 2010 til 2011.

Samfundsansvaret

At være ansvarlig handler også om at give mere, end der nødvendigvis forventes og lovgives omkring. Her bør det fremhæves, at vores majoritetsaktionær, Oticon Fonden, hvert år uddeler et anseeligt millionbeløb til sociale, kulturelle og videnskabelige formål. I 2012 har Fonden således uddelt ca. DKK 100 mio. Ud af dette beløb gik DKK 58 mio. til uddannelsesinstitutioner og forskningsprojekter på det audilogiske område med baggrund i den formålsparagraf, der i Fondens fundats omhandler helbredelse af høretab.

Et særligt projekt i 2012 bør fremhæves, idet Danmarks Tekniske Universitet, DTU, med godt DKK 36 mio. i støtte fra Oticon Fonden har oprettet et nyt forskningscenter, *Oticon Centre of Excellence for Hearing and Speech*. Centret har særligt fokus på tværfaglig grundforskning inden for de audilogiske fagområder, der populært sagt mødes i det såkaldte "cocktailparty-problem" – altså de støjfyldte situationer, hvor folk med nedsat hørelse har særlige udfordringer.

Fokus

Interessen for vores arbejde med ansvarlighed er øget moderat i de senere år, og vi forventer, at denne udvikling vil fortsætte. Den positive værditilvækst i selskabet vil blandt andet gennem Oticon Fonden fortsat være med til at bidrage til, at vores vækst også fremadrettet kommer samfundet til gavn gennem donationer.

Koncernens principper og politikker vedrørende ansvarlighed samt uddybende information om vores arbejde på dette område kan findes på koncernens hjemmeside under *CSR*: www.demant.com/csr.cfm.



KONCERNENS RESULTATOPGØRELSE

(Beløb i DKK mio.)

	Note	2012	2011
Nettoomsætning	1	8.555	8.041
Produktionsomkostninger	2/3	-2.428	-2.264
Bruttoresultat		6.127	5.777
Forsknings- og udviklingsomkostninger	2/3	-652	-633
Distributionsomkostninger	2/3	-3.319	-2.959
Administrationsomkostninger	2/3/4	-515	-482
Resultatandele efter skat i associerede virksomheder	10	12	6
Resultat af primær drift (EBIT)		1.653	1.709
Finansielle indtægter	5	44	40
Finansielle omkostninger	5	-176	-143
Resultat før skat		1.521	1.606
Skat af årets resultat	6	-370	-407
Årets resultat		1.151	1.199
Fordeling af årets resultat:			
Aktionærerne i William Demant Holding A/S		1.153	1.198
Minoritetsinteresser		-2	1
		1.151	1.199
Resultat pr. aktie (EPS), DKK	7	20,2	20,6
Resultat pr. aktie udvandet (DEPS), DKK	7	20,2	20,6

KONCERNENS BALANCE PR. 31. DECEMBER

(Beløb i DKK mio.)	Note	2012	2011
Aktiver			
Goodwill		2.568	1.976
Patenter og licenser		47	44
Andre immaterielle aktiver		33	35
Immaterielle aktiver	8	2.648	2.055
Grunde og bygninger		686	672
Produktionsanlæg og maskiner		159	132
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar		259	250
Indretning af lejede lokaler		170	154
Forudbetalinger og anlæg under udførelse		98	68
Materielle aktiver	9	1.372	1.276
Kapitalandele i associerede virksomheder	10	278	96
Tilgodehavender hos associerede virksomheder	10/15	124	83
Andre værdipapirer og kapitalandele	10/15	12	9
Andre tilgodehavender	13/15	623	487
Udsudte skatteaktiver	11	268	278
Andre langfristede aktiver		1.305	953
Langfristede aktiver		5.325	4.284
Varebeholdninger	12	1.014	1.082
Tilgodehavender fra salg	13/15	1.754	1.711
Tilgodehavender hos associerede virksomheder	15	12	5
Selskabsskat		88	46
Andre tilgodehavender	13/15	142	140
Urealiserede avancer på finansielle kontrakter	15	31	0
Periodeafgrænsningsposter		104	90
Likvide beholdninger	15	307	288
Kortfristede aktiver		3.452	3.362
Aktiver		8.777	7.646

KONCERNENS BALANCE PR. 31. DECEMBER

(Beløb i DKK mio.)

	Note	2012	2011
Passiver			
Aktiekapital		58	58
Andre reserver		4.003	3.242
Egenkapital tilhørende aktionærerne i William Demant Holding A/S		4.061	3.300
Egenkapital tilhørende minoritetsinteresser		-2	4
Egenkapital		4.059	3.304
Rentebærende gæld	15	76	1.011
Udskudte skatteforpligtelser	11	148	113
Hensatte forpligtelser	14	122	195
Andre forpligtelser	16	136	190
Langfristede forpligtelser		482	1.509
Rentebærende gæld	15	2.637	1.301
Leverandørgæld	15	351	405
Selskabsskat		54	45
Hensatte forpligtelser	14	36	37
Andre forpligtelser	16	936	746
Urealiserede tab på finansielle kontrakter	15	26	127
Periodeafgrænsningsposter		196	172
Kortfristede forpligtelser		4.236	2.833
Forpligtelser		4.718	4.342
Passiver		8.777	7.646



William Demant Holding A/S
Kongebakken 9
2765 Smørum
Danmark
Telefon +45 3917 7100
Telefax +45 3927 8900
william@demant.com
www.demant.com
CVR-nr. 71186911

Redaktion, design og produktion:
William Demant Holding A/S

William Demant 